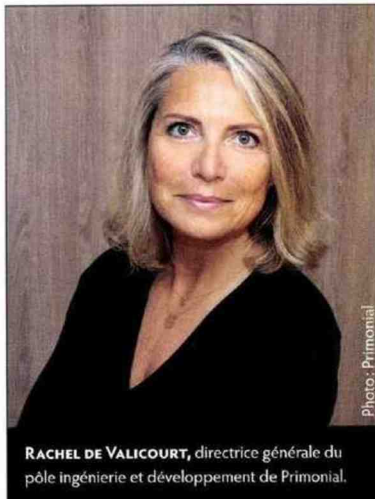


Carrière | Activité

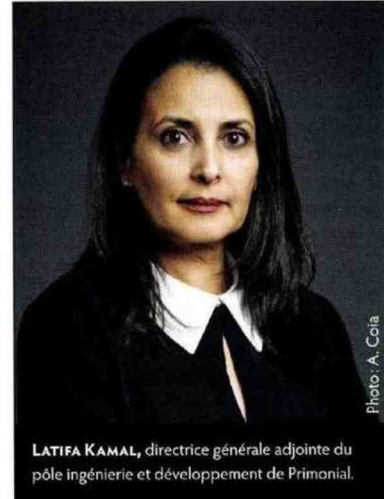
Un trio de femmes en charge de l'innovation et de la distribution



RACHEL DE VALICOURT, directrice générale du pôle ingénierie et développement de Primonial.



ANNE BONFILS, directrice générale adjointe du pôle ingénierie et développement de Primonial.



LATIFA KAMAL, directrice générale adjointe du pôle ingénierie et développement de Primonial.

Depuis le début de l'année, Rachel de Valicourt, accompagnée d'Anne Bonfils et de Latifa Kamal, dirige le tout nouveau pôle ingénierie et développement du groupe Primonial. Présentation de cette nouvelle organisation et des dernières innovations produits et services du groupe.

En janvier dernier, le groupe Primonial structurait son organisation en créant un pôle Ingénierie & développement avec à sa tête trois femmes : Rachel de Valicourt en tant que directrice générale, Anne Bonfils et Latifa Kamal, directrices générales adjointes respectivement en charge du marketing et de la stratégie produits et ingénierie patrimoniale. « Cette réorganisation avait pour but d'offrir davantage de lisibilité à nos actionnaires et à nos clients. Au sein de ce pôle, nous avons ainsi consolidé nos activités de distribution et d'ingénierie, aux côtés du pôle asset management immobilier européen, dirigé par Laurent Fléchet, et celui de l'asset management financier (la Financière de l'échiquier), dirigé par Bettina Ducat. Aujourd'hui, les activités de production et de

La réorganisation a permis l'accroissement des synergies entre les équipes, au service des CGP (salariés ou partenaires) et de leurs clients.

conseil sont clairement identifiées alors que notre groupe connaît une très forte croissance ces dernières années », explique Rachel de Valicourt.

Ainsi, ce pôle rassemble les structures de distribution que sont Primonial Gestion Privée, le réseau de conseillers salariés du groupe (environ cent soixante conseillers répartis sur toute la France), Primonial Partenaires – avec deux offres : la plate-forme Primonial Solutions qui donne accès aux CGP à la gamme de solutions d'investissement proposée par Primonial (environ mille huit cents partenaires) et l'Office by Primonial, une offre de services exclusifs à des CGP partenaires (cent trente cabinets partenaires en architecture ouverte, cf. encadré) – et Link by Primonial, offre d'assurance-vie 100 % digitalisée, accessible au client final par parrainage d'un CGP.

S'y ajoute également NetInvestissement, première marketplace digitale de solutions de placements en France, acquise en janvier dernier et qui opère en architecture ouverte.

Des structures de conception de produits ou de distribution sur certaines classes d'actifs sont également intégrées à cette direction :

- Leemo, plate-forme de distribution de produits immobiliers neufs en architecture ouverte dont le groupe Primonial vient d'acquiescer l'intégralité du capital, auprès du groupe Foncia début mai ;

- DS Investment Solutions et UGP (Union générale des placements, contrôlé à 51 % par le groupe Primonial depuis mars dernier, étant davantage orienté sur la clientèle d'investisseurs institutionnels), structures de conception de produits structurés.

■ Innover pour le besoin des clients

« Chez Primonial, le client est au cœur de nos préoccupations, c'est pour lui que nous innovons sans cesse, note Rachel de Valicourt. Primonial Gestion Privée est notre canal de distribution BtoC historique. Il nous permet de bien comprendre les évolutions et les besoins des épargnants et ainsi d'innover tant en termes de produits que de services, que nous diffusons ensuite plus largement auprès des CGP. La complémentarité de nos offres de distribution avec Primonial Gestion Privée, les CGP partenaires et désormais NetInvestissement, permet à chaque épargnant de trouver, au sein de Primonial, un interlocuteur qui correspond à sa façon d'aborder la gestion de son patrimoine. »

Toutes ces unités bénéficient d'expertises associées, telles que les services d'ingénierie patrimoniale, de financement, de marketing, de middle-office, de formation (Primonial School) ou encore d'allocation d'actifs (Primonial Portfolio Solutions). La réorganisation a ainsi permis l'accroissement des synergies entre les équipes, au service des CGP (salariés ou partenaires) et de leurs clients. « Le fait d'être aujourd'hui rassemblées au sein d'un même pôle facilite davantage nos échanges. Une fois l'innovation produits identifiée selon les besoins et attentes des clients, elle est relayée par le marketing pour une distribution adaptée aux différentes typologies de clients. Chaque service est aujourd'hui mieux imprégné des apports des autres et les passerelles se sont facilitées », explique Anne Bonfils.

■ Des solutions patrimoniales innovantes

L'innovation est dans l'ADN de Primonial qui propose des solutions d'investissement ou services rencontrant une forte adhésion des conseillers et clients.

Fin 2020, Primonial a facilité l'accès au Private Equity en créant l'unité de compte Primo-Pacte, gérée par Idivest et disponible au sein du contrat Target+, développée avec Oradéa Vie. Une deuxième enveloppe est en cours de

Plus de 10 milliards d'euros de collecte pour Primonial en 2020

Pour l'année 2020, le groupe Primonial a enregistré une collecte brute de 10,19 milliards d'euros, dont 4,76 milliards d'euros de collecte nette. Cette activité a notamment été drainée par le dynamisme de la Financière de l'échiquier. Au total, le groupe dirigé par Stéphane Vidal a dépassé les 50 milliards d'euros d'encours à fin décembre.



La répartition par typologie de client est constituée de 4,36 milliards d'euros du côté des institutionnels et 5,83 milliards d'euros via la clientèle de particuliers.

Par gamme de solutions, la collecte brute se décline comme suit :

- 1,29 milliard d'euros en assurance-vie et compte-titres (le taux d'unités de compte global – personnes physiques et personnes morales – atteint 58 %, en progression de 3 pts) ;
- 6,15 milliards d'euros pour l'asset management OPCVM, dont 5,64 milliards d'euros via la Financière de l'échiquier (2 milliards d'euros nets, dont 1,72 milliard pour LFDE) ;
- 2,35 milliards d'euros pour la collecte immobilière : 1,89 milliard via les fonds retail et 458 millions d'euros via les clubs deals ;
- 345 millions d'euros pour l'activité produits structurés de DS Investment Solutions.

commercialisation (jusqu'au 9 septembre) après le succès de la première émission (15 millions d'euros collectés). « Cette solution permet d'éviter la courbe en J inhérente aux fonds traditionnels de capital-investissement,

puisqu'elle investit à la fois dans des émissions primaires et des émissions secondaires de plus court terme, toutes de qualité institutionnelle », rappelle Latifa Kamal.

Un fonds en euro sur la thématique des infrastructures a également été lancé : Sécurité Infra Euro au sein du contrat Target+ ; deux poches d'investissement y sont associées :

- une poche infrastructures investie dans des projets et/ou sociétés d'infrastructures, et/ou des parts de fonds d'infrastructures sélectionnés par les équipes d'investissement de Société générale assurances ;
- et une poche obligataire composée d'obligations de sociétés présentant un niveau de risque maîtrisé afin de garantir la sécurité du portefeuille.

Sécurité Infra Euro est accessible à hauteur de 30 % maximum du versement et peut être associé au fonds en euro Sécurité Target Euro. « Cette thématique plaît aux clients car soutenue par des actifs tangibles, comme c'est le cas pour l'immobilier », observe Anne Bonfils.

Latifa Kamal ajoute : « Si nous considérons que le fonds en euro traditionnel a toujours sa place dans l'épargne des Français, nous sommes également convaincus qu'il convient de continuer à proposer des fonds en euro de conviction, qui s'appuient sur des sous-jacents thématiques. Nous restons attachés à la garantie en capital que nous maintiendrons tant que les contraintes de solvabilité seront supportables. Ainsi, même >>>

“
La complémentarité de nos offres de distribution avec Primonial Gestion Privée, les CGP partenaires et désormais NetInvestissement, permet à chaque épargnant de trouver, au sein de Primonial, un interlocuteur qui correspond à sa façon d'aborder la gestion de son patrimoine.

— Rachel de Valicourt

”

Carrière | Activité

pour le fonds Sécurité Infra Euro, la garantie en capital est totale. Les épargnants français sont attachés à cette sécurité. Nous proposons également, au titre de la diversification et selon les profils des clients, des produits structurés que nous trouvons plus pertinents dans le contexte actuel car ils offrent de la lisibilité sur les performances et la protection du capital. La classe d'actifs des produits structurés a d'ailleurs retrouvé ses lettres de noblesse. Dans ce domaine, nous disposons d'une activité soutenue et pour tous les types de clients qu'ils soient prudents ou offensifs».

Le groupe Primonial a également souhaité prendre le temps de la réflexion pour concevoir son PER individuel, PrimoPER, lancé en mai 2020, soit près de huit mois après les premiers plans commercialisés sur le marché. «Il se distingue par une gestion à horizon active – Cap retraite – contrairement à la majorité des offres du marché, explique Latifa Kamal. Ce contrat a été construit avec Oradéa Vie, dans le sillage de la gamme Target+, et la Financière de l'échiquier (filiale du groupe), qui, dans le cadre de la gestion Cap retraite, gère deux mandats, Echiquier Avenir et Echiquier Avenir Dynamique. Les sommes qui lui

“ Le fait d'être aujourd'hui rassemblées au sein d'un même pôle facilite davantage nos échanges. Une foisl'innovation produits identifiée [...], elle est relayée par le marketing pour une distribution adaptée aux différentes typologies de clients.

— Anne Bonfils

”

sont confiées sont investies sur des actifs très diversifiés : les marchés cotés, mais aussi l'immobilier et le Private Equity. Autre élément de différenciation, ce PER permet d'accéder à deux fonds en euro : un fonds en euro dynamique, Sécurité Retraite Euro, et le fonds général d'Oradéa Vie.» Notons

Zoom sur l'Office by Primonial, l'offre de services en architecture ouverte

Pionnier dans les offres de service en septembre 2015, l'Office by Primonial poursuit le développement de son offre à destination de ses partenaires CGP, en particulier autour de son outil le Cloud by Primonial.

Au sein de Primonial Partenaires, l'Office by Primonial est une offre de services en architecture ouverte. Son objectif est de permettre au CGP de gagner du temps commercial et de conseil auprès de ses clients et prospects.

L'Office by Primonial offre des solutions de soutien sur la totalité de l'activité du CGP : back et middle-office sur l'ensemble de l'offre produit, réalisation des due diligences des fournisseurs et de leurs solutions, paiement et suivi des commissions, formation continue, ingénierie patrimoniale (à travers une équipe dédiée de huit personnes) ou encore ingénierie produits (accompagnement pour les appels d'offres, produits sur mesure etc.). S'agissant des commissions, l'Office s'assure que le CGP soit payé en temps et en heure, le protégeant ainsi de tout décalage de trésorerie. Les commissions de souscription sont payées le 30 de chaque mois et les commissions sur encours le 15 du mois qui suit le trimestre échu. L'offre s'appuie sur un outil digital unique sur le marché, le Cloud by l'Office développé en interne. L'outil est très intuitif dans son utilisation. Dès la page d'accueil qui présente des informations générales sur l'actualité métier et celles de leurs partenaires fournisseurs, le CGP accède aux différents modules. Les trois principales fonctionnalités utilisées par les CGP sont l'accès aux fournisseurs et leurs produits, le respect de ses obligations réglementaires – de la gouvernance produit à la préconisation client –, et le suivi des opérations et du commissionnement.

S'agissant des produits, le CGP accède aux solutions de cent cinquante partenaires. Ces produits sont classés en grandes rubriques : assurance-vie, pierre-papier, Private Equity, immobilier... L'ensemble des informations sur les produits est agrégé et retranscrit de manière uniforme afin de faciliter les



comparaisons. A partir de cette base, le CGP peut choisir de souscrire en ligne, d'accéder à l'extranet du fournisseur ou d'éditer les documents au format papier.

La gouvernance produits (Mif II, DDA) s'appuie sur les services de conformité et de contrôle du groupe Primonial, et les due diligences sont mises à disposition du CGP en cas de contrôle des autorités de tutelle. Le Cloud by Primonial permet ensuite l'édition d'un rapport personnalisable par le cabinet pour le client final reprenant son identification, ses objectifs, son profil de risque, sa capacité à supporter des pertes, la

procédure LAB-FT, une simulation des frais sur la performance... Un test d'adéquation au risque client est réalisé automatiquement.

Une autre fonctionnalité concerne le suivi des commissions et des opérations. Elle permet de suivre les dossiers en cours, avec des alertes lorsqu'ils sont incomplets (et le détail des pièces manquantes ou de l'évolution du dossier chez le partenaire), les transferts en cours, etc. Le gérant du cabinet peut piloter son activité et observer la production de ses collaborateurs ou encore la rentabilité de ses clients. Le CGP retrouve également le suivi de ses commissions de manière détaillée par contrat, ligne par ligne, par fournisseur ou encore par typologie de produit. Il dispose enfin d'un facturier automatisé. En plus de ces fonctionnalités, le CGP accède également à des simulateurs, à de la documentation patrimoniale, à des modèles de documents (DER, lettre de mission, etc.), par exemple.

Le coût pour le CGP varie en fonction des encours financiers agrégés par l'Office : 20 % du chiffre d'affaires (hors honoraires, SCPI et immobilier direct) si le montant d'encours agrégés est inférieur à 30 millions d'euros, 15 % entre 30 et 60 millions d'euros, et 10 % au-delà de 60 millions d'euros.

que PrimoPacte est également accessible au sein de ce PER. Aujourd'hui, l'activité autour du plan d'épargne-retraite repose aussi bien sur des transferts que sur des nouvelles souscriptions. « Nous avons ouvert plus de mille contrats en quelques mois ».

Pour les mois à venir, Primonial devrait lancer de nouvelles solutions. « Nous travaillons sur de nouveaux lancements de produits, d'ici la fin de l'année, avec nos partenaires assureurs, avec toujours comme objectif d'anticiper les besoins des clients, et ainsi proposer des solutions différenciantes pour nos clients et partenaires CGP », affirme Rachel de Valicourt.

■ Une bonne dose de digitalisation

Côté services, Primonial a récemment lancé l'application All'in. Destinée au client final, elle lui permet d'agrèger l'ensemble de ses comptes bancaires et produits d'épargne. « Avec All'in, l'épargnant bénéficie d'une vue à 360° et transverse de ses actifs qu'il peut partager avec son conseiller, indique Anne Bonfils. Par exemple, sur ses actifs financiers, il peut visualiser une répartition globale géographique de l'ensemble de ses placements ou par secteurs d'activité, toutes enveloppes confondues. Le conseil du CGP n'en sera que plus pertinent. Cela permet de faciliter les opérations, notamment les arbitrages proposés par les conseillers. » Cette application est testée depuis quelques mois auprès des clients de Primonial Gestion Privée, ce qui permet d'y apporter des améliorations et sera déployée auprès des clients des CGP partenaires de Primonial dans les mois à venir. « Aujourd'hui, plus de 30% des clients éligibles à l'application l'ont déjà téléchargée, ce qui prouve la pertinence de l'outil », précise Anne Bonfils.

Toujours en termes de services, le pôle Primonial Portfolio Solutions dirigé par Nadine Trémollières, propose un service d'accompagnement dans l'allocation d'actifs : audit de portefeuille, préconisation d'arbitrage, suivi de portefeuille... « Sa particularité est qu'il prend en compte l'ensemble des classes d'actifs, pas uniquement les actifs cotés, mais également la pierre-papier et les fonds en euro, observe Rachel de Valicourt. Couplé avec All'in, ce service est une démonstration des atouts de la digitalisation pilotée par l'humain. »

Par ailleurs, le groupe a de fortes ambitions en termes de distribution d'immobilier avec l'acquisition récente de 100% du capital de Leemo, une plate-forme technologique permettant de réaliser tous les actes jusqu'à la vente. Le conseiller en gestion de patrimoine et son client accèdent à de nombreux outils pour sélectionner la résidence et le lot de leur choix : mapping, éléments de contexte de la ville, du lot... « L'acquisition à 100% de Leemo nous permet d'être acteur sur l'immobilier résidentiel, un actif structurant dans les patrimoines de nos clients et il faut profiter de la dernière année du dispositif Pinel ! », commente Rachel de Valicourt. Environ vingt mille lots



“
[L'UC PrimoPacte] permet d'éviter la courbe en J inhérente aux fonds traditionnels de capital-investissement, puisqu'elle investit à la fois dans des émissions primaires et des émissions secondaires de plus court terme, toutes de qualité institutionnelle.”

— Latifa Kamal

”

– tous dans le neuf et provenant de quatre-vingt-cinq partenaires promoteurs – sont disponibles en permanence. Durant la crise sanitaire, Primonial a poursuivi sa fonction d'animation auprès des CGP via l'organisation de nombreux webinaires, des formations digitalisées (Learning Days). En ce mois de juin, les équipes commerciales retrouvent le terrain.

« Nous avons besoin de retrouver nos partenaires en présentiel », note Rachel de Valicourt.

Depuis le début de l'année, l'activité du groupe est bonne. « Nous sommes sur une bonne dynamique de collecte, conforme à notre plan de marche et sur toutes les classes d'actifs, poursuit la dirigeante. Les produits structurés fonctionnent toujours bien ; notre fonds en euro sur les infrastructures remporte un franc succès. La pierre-papier continue de collecter fortement, notamment la SCPI Primovie, tandis que les équipes de Primonial REIM accompagnent les mutations des marchés de bureaux, avec PrimoPierre, de commerces et l'intérêt croissant pour les nouveaux usages de l'immobilier résidentiel, avec Primofamily. » L'an passé, le groupe avait collecté plus de 10 milliards d'euros au global pour plus de 50 milliards d'euros d'encours (cf. encadré).

« Notre objectif est d'être la plate-forme de référence en termes de distribution en proposant une offre diversifiée sur toutes les classes d'actifs selon le besoin du client pour se construire son patrimoine ; le tout avec l'appui de services permettant à nos distributeurs de répondre aux attentes de leurs clients de manière agile et réactive », conclut Rachel de Valicourt. ●

Benoit Descamps